

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«ОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ОмГПУ»)
Университетский колледж

УТВЕРЖДАЮ



Директор
Университетского колледжа

_____ М.А. Саньков

«30» мая 2023 г.

РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА
по дисциплине **ОП.11**
«ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ»
для специальности
44.02.02 Преподавание в начальных классах
форма обучения – очная

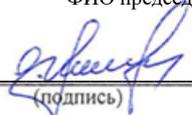
Рабочая программа составлена на основании ФГОС СПО 2022 г.
и рассмотрена на заседании П(Ц)К
«02» мая 2023 г. Протокол № 14-10/09
Председатель П(Ц)К

_____ ОП

наименование П(Ц)К

_____ Леденёва Оксана Сергеевна

ФИО председателя

_____ 
(подпись)

2023 г.

Рабочая учебная программа по дисциплине «Психология общения» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 43.02.02 Преподавание в начальных классах (Приказ Министерства просвещения России от 17.08.2022 № 742).

Организация-разработчик:
Университетский колледж ОмГПУ

Разработчик:
Волошина И.И., преподаватель Университетского колледжа ОмГПУ

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	12

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ « ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ »

1.1. Область применения программы

Учебная дисциплина «Психология общения» является обязательной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.02 Преподавание в начальных классах

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 4, ОК 6, ПК 1.3, ПК 7.2,

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 04, ОК 06,	- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; - использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.	- взаимосвязь общения и деятельности; - цели, функции, виды и уровни общения; - роли и ролевые ожидания в общении; - виды социальных взаимодействий; - механизмы взаимопонимания в общении; - техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения; - этические принципы общения; - источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.

Учитель начальных классов должен обладать **профессиональными компетенциями**, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

ПК 1.3. Контролировать и корректировать процесс обучения, оценивать результат обучения обучающихся.

ПК 7.2. Создание условий для развития детского коллектива, планирование и реализация его деятельности под руководством педагогического работника

Личностные результаты реализации программы воспитания

ЛР 6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.

ЛР 7 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

ЛР 8. Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 36 часа, в том числе:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 34 часа ;

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	<i>Объем часов</i>
Максимальная учебная нагрузка (всего)	36
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	34
в том числе:	
лекции	18
практические занятия	16
Итоговая аттестация в форме <i>контрольная работа</i>	2

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «Психология общения»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад ч	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 1. Основы психологии общения			
Тема 1.1. Введение в психологию общения	Определение понятия «общение». Потребность в общении. Структура и средства общения. Общение в системе межличностных и общественных отношений. Подходы к определению понятия «общение». Характеристика общения. Виды, функции, модели общения. Характеристика общения. Механизмы познания в процессе общения	1	ОК 4 ОК 5 ПК 1.3 ПК 7.2
	Практическое занятие 1 Тест «Ваш стиль общения» Письменная работа «Стили общения» Общительный ли вы человек?»	2	ОК 4 ОК 5 ПК 1.3 ПК 7.2
	Понимание психологического построения образа партнера. Позитивное и негативное отношение к партнеру. Определение фактора «превосходства». Длительное общение. Роль психологической информации «с лица». Построение взаимодействия в общении. Механизмы социального восприятия.	1	ОК 4 ОК 5 ПК 1.3 ПК 7.2
			ОК 4 ОК 5 ПК 1.3 ПК 7.2
Тема 1.2. Коммуникативная сторона общения	Понятие коммуникации, как процесса обмена информацией. Понимание значимости влияния в общении. Барьеры, препятствующие коммуникации. Виды контрсуггестии: избегание, авторитет, непонимание. Приемы привлечения внимания. Приемы поддержания внимания. Практическое занятие.2 Тема: «Виды контрсуггестии» Упражнения:	2	ОК 4 ОК 5 ПК 1.3 ПК 7.2

	<p>способы построения «Я-высказываний», получение обратной связи.</p> <p>Самодиагностика: «Уровень владения невербальными компонентами в процессе делового общения», «Определение уровня коммуникативной толерантности» по методике В.В.Бойко, «Речевые барьеры при общении».</p> <p>Анализ самодиагностики. Модель коммуникативного процесса. Особенности коммуникации.</p>		
Тема 1.3. Перцептивная сторона общения	<p>Выбор главного содержания общения. Понятие социальной перцепции.</p> <p>Место социальной перцепции в общении.</p> <p>Виды социального восприятия. Психологические механизмы восприятия.</p> <p>Атрибуция как базовый механизм межличностного познания. Понятие аттракции. Основные позиции в общении. Понятие теории трансактного анализа. Основные характеристики позиций родителя, взрослого и ребенка.</p> <p>Виды трансакций.</p>	1	<p>ОК 4</p> <p>ОК 5</p> <p>ПК 1.3</p> <p>ПК 7.2</p>
Тема 1.4 Интерактивная сторона общения	<p>Типы взаимодействия: кооперация и конкуренция. Стратегии поведения во взаимодействии. Теории межличностного взаимодействия. Основные регуляторы взаимодействия: внушение и убеждение.</p>	1	<p>ОК 4</p> <p>ОК 5</p> <p>ПК 1.3</p> <p>ПК 7.2</p>
	<p>Практическое занятие 3 Ваш стиль общения.</p>	2	<p>ОК 4</p> <p>ОК 5</p> <p>ПК 1.3</p> <p>ПК 7.2</p>
	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Изучение теоретического материала [1].</p> <p>Подготовка презентаций. Примерная тематика:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Авторитарный стиль общения 2. Демократический стиль общения 3. Либеральный стиль общения 4. Альтруистический стиль общения. 5. Мессионерский стиль общения. 6. Внимательный стиль общения. 		

Раздел 2. Деловое общение, его виды и формы			
Тема 2.1. Деловая беседа как основная форма делового общения	Понятие деловой беседы. Основные этапы деловой беседы. Способы начать беседу. Речь как способ воздействия на людей. Понятие формулировки мысли. Умение заметить реакцию собеседника. Уровень мышления, жизненный опыт. Убедительность речи. Атмосфера беседы. Психологический практикум. «Самозащита перед деловой беседой»	1	ОК 4 ОК 5 ПК 1.3 ПК 7.2
Тема 2.2 Вопросы собеседников и их психологическая сущность.	Приемы получения информации от собеседника. Основные группы вопросов. Умение постановки закрытых, риторических, открытых вопросов. Способность задавать переломные вопросы. Классификация замечаний. Причины замечаний. Умение высказать замечания собеседнику.	1	ОК 4 ОК 5 ПК 1.3 ПК 7.2
	Практическое занятие 4 Психологический тест. «Умеете ли вы контролировать себя»	2	ОК 4 ОК 5 ПК 1.3 ПК 7.2
Тема 2.3. Психологические приемы влияния на партнера	Психологическая культура при деловом общении. Формирование приема аттракции в деловом общении. Аттракция как прием влияния на партнера. Психологический прием «имя собственное», «зеркало отношения». Правило делать комплименты. Практическое занятие. Рекомендации проведения деловой беседы.	2	ОК 4 ОК 5 ПК 1.3 ПК 7.2
Раздел 3. Психологические аспекты переговорного процесса			
Тема 3.1. Создание благоприятного психологического климата во время переговоров	Умение внушить партнеру сознание его собственной значимости. Взаимная договоренность. Межличностное взаимодействие и управление эмоциями. Психологическая атмосфера. Основные принципы переговоров. Рекомендации по развитию эффективного слушания.	2	ОК 4 ОК 5 ПК 1.3 ПК 7.2
	Практическое занятие 5 «Рекомендации по ведению переговоров». Психологический практикум «Моя тактика ведения переговоров»	2	ОК 4 ОК 5 ПК 1.3 ПК 7.2
	Самостоятельная работа обучающихся Изучение теоретического материала [1]. Подготовка докладов и презентаций. темы докладов: 1. Участники переговоров «друзья-противники». 2. Участники переговоров – «жесткий»-«мягкий» партнеры. 3. Степень доверия – недоверия в переговорах.		

	4. Сосредоточение на выгодах, а не на позициях в переговорах. 5. «Нижняя граница» в переговорах.		
Раздел 4. Невербальные особенности в процессе делового общения			
Тема 4.1 Кинесические особенности невербального общения (жесты, позы, мимика)	Понятие о невербальных средствах общения. Жесты, позы, мимика как средство коммуникации. Непременный атрибут встречи – рукопожатие. Способность жестов передавать сведения о внутреннем состоянии человека. Жесты понимания и непонимания. Значение мимики в практике делового взаимодействия.	1	ОК 4 ОК 5 ПК 1.3 ПК 7.2
Тема 4.2. Проксемические особенности невербального общения	Понятие проксемического общения. Зоны личной пространственной территории. Выбор дистанции во взаимоотношениях. Правила взаимодействия за столом переговоров.	1	ОК 4 ОК 5 ПК 1.3 ПК 7.2
Тема 4.3. Визуальный контакт	Компонент невербального общения – взгляд. Виды взглядов, их трактовка и рекомендуемые действия. Межличностная коммуникация с помощью глаз.	1	ОК 4 ОК 5 ПК 1.3 ПК 7.2
	Психологический практикум 6 Виды взглядов и рекомендуемые действия	2	ОК 4 ОК 5 ПК 1.3 ПК 7.2
Тема 4.4. Психологические и паралингвистические особенности невербального общения.	Речь – как средство общения. Культура речи. Требования говорить ясно, точно, живо, логично. Речь как источник информации. Умение апеллировать к рассудку людей. Мастерство экспромта в общении. Возбуждение эмоций в речевом общении. Базирование речи на ассоциациях. Межнациональные различия невербального общения.	1	ОК 4 ОК 5 ПК 1.3 ПК 7.2
Раздел 5. Педагогическое общение			
Тема 2.1. Культура педагогического общения	Характеристика педагогического общения. Понятие культуры педагогического общения. Этика педагогического общения. Педагогический такт.	1	ОК 4 ОК 5 ПК 1.3 ПК 7.2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ Практическое занятие 7. Разработка этических норм своей будущей профессиональной деятельности.	2	ОК 4 ОК 5 ПК 1.3 ПК 7.2

Тема 2.2. Особенности педагогического общения с детьми младшего школьного возраста.	.Развитие общения у детей младшего школьного возраста. Формы общения со взрослыми и со сверстниками	1	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ		
	Практическое занятие 8. Упражнения/решение ситуативных задач «Особенности общения в младшем школьном возрасте».		
Итоговый контроль	Контрольная работа	2	
		Всего:	36 ч Ауд. 34 ч. 18 ч- лекции 16 ч- ПР 2 ч- контроль

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Для реализации программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет «Педагогики и психологии», оснащенный оборудованием в соответствии

с п. 6.1.2.1 примерной образовательной программы.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- доска, маркеры.

Технические средства обучения:

- компьютер;
- лицензионное программное обеспечение (Microsoft Windows 7 Professional, Microsoft Office 2010 Professional Plus, Kaspersky Endpoint Security 10, КонсультантПлюс);
- проектор.

Кабинет «Педагогики и психологии»

№	Наименование оборудования	Техническое описание
I Специализированная мебель и системы хранения		
Основное оборудование		
	рабочие места обучающихся	
	рабочее место преподавателя	
II Технические средства		
Основное оборудование		
	демонстрационное и/или интерактивное оборудование	
	лицензионное программное обеспечение	
	компьютер с выходом в локальную и глобальную сеть Интернет	
III Демонстрационные учебно-наглядные пособия		
Основное оборудование		
	учебно-методический комплекс по дисциплине	
	учебные пособия	
	дидактический и демонстрационный материал, необходимый для организации качественного обучения	

3.2.1. Основные печатные и электронные источники:

1. Маслова, Т. А. Психология общения : учебное пособие для СПО / Т. А. Маслова, С. И. Маслов. — Саратов : Профобразование, 2019. — 164 с. — ISBN 978-5-4488-0299-7. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/85787.html> (дата обращения: 31.10.2023). — Режим доступа: для авторизир. пользователей. - DOI: <https://doi.org/10.23682/85787>

2. Психология общения : энциклопедический словарь / М. М. Абдуллаева, В. В. Абраменкова, С. М. Аврамченко [и др.] ; под редакцией А. А. Бодалева. — 2-е изд.

— Москва : Когито-Центр, 2019. — 600 с. — ISBN 978-5-89353-335-4. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/88339.html> (дата обращения: 31.10.2023). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

3. Маслова, Т. А. Психология общения : учебное пособие для СПО / Т. А. Маслова, С. И. Маслов. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, 2024. — 164 с. — ISBN 978-5-4488-2260-5. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/143686.html> (дата обращения: 23.10.2024). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей

4. Молодцова, Н. Г. Психология педагогического общения: сборник кейсов и упражнений : учебно-методическое пособие / Н. Г. Молодцова. — 2-е изд. — Москва : Московский педагогический государственный университет, 2024. — 112 с. — ISBN 978-5-4263-1016-2. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/146046.html> (дата обращения: 07.02.2025). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

5. Виговская, М. Е. Психология делового общения : учебное пособие для СПО / М. Е. Виговская, А. В. Лисевич, В. О. Корионова. — 3-е изд. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2024. — 96 с. — ISBN 978-5-4488-1948-3, 978-5-4497-2843-2. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/138329.html> (дата обращения: 23.10.2024). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

6. Захарова, И. В. Психология делового общения : практикум для СПО / И. В. Захарова. — 2-е изд. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2024. — 130 с. — ISBN 978-5-4488-2188-2, 978-5-4497-3483-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/142507.html> (дата обращения: 23.10.2024). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<i>Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины:</i>		
применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности	Владение техниками и приемами эффективного общения в профессиональной деятельности; Соответствие выполненного задания предъявляемым требованиям	Оценка результатов выполнения упражнений Оценка результатов самодиагностики Зачет
использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения	Владение приемами саморегуляции поведения в процессе межличностного общения	

	Соответствие выполненного задания предъявляемым требованиям	
<i>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины:</i>		
взаимосвязь общения и деятельности	Знание взаимосвязи общения и деятельности	Оценка ответов в устной/письменной форме Наблюдение и экспертная оценка обучающихся на практических занятиях Зачет
цели, функции, виды и уровни общения	Знание целей, функций, видов и уровней общения	
роли и ролевые ожидания в общении	Знание ролей и ролевых ожиданий в общении	
виды социальных взаимодействий	Знание видов социальных взаимодействий	
механизмы взаимопонимания в общении	Знание механизмов взаимопонимания в общении	
техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения	Знание техник и приемов общения, правил слушания, ведения беседы, убеждения	
этические принципы общения	Знание эстетических принципов общения	
источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов	Знание источников, причин, видов и способов разрешения конфликтов	

Вопросы для подготовке к итоговому контролю по дисциплине «Психология общения»

1. Определение понятия «общение».
2. Характеристика и содержание общения.
3. Перцептивная сторона общения.
4. Коммуникативная сторона общения.
5. Интерактивная сторона общения.
6. Стили общения.
7. Деловая беседа.
8. Вопросы собеседников и их психологическая сущность.
9. Парирование замечаний собеседников.
10. Психологические приемы влияния на партнера.
11. Психологический климат во время переговоров.
12. Психологический прием выслушивания партнера.
13. Техника и тактика аргументирования.
14. Формирование переговорного процесса.
15. Национальные стили ведения переговоров.
16. Кинесическое общение.
17. Проксемическое общение.
18. Визуальный контакт.

19. Паралингвистические особенности общения.
20. Межнациональные различия невербального общения.
21. Модели поведения.
22. Тактика общения.